

# ДИНАМИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕКТОРА СТРАХОВАНИЯ ПО АВТОКАСКО В РФ

Ковшова М.В.<sup>1</sup>, Лоткова Ю.В.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Ковшова Марина Владимировна – кандидат экономических наук, доцент;

<sup>2</sup>Лоткова Юлия Владимировна – магистрант,  
кафедра финансов и кредита,

Российский государственный социальный университет,  
г. Москва

**Аннотация:** в статье анализируются основные показатели деятельности страховщиков в сегменте АвтоКАСКО, рассмотрены перспективы развития данного сегмента.

**Ключевые слова:** анализ, АвтоКАСКО, развитие.

Страхование – это взаимоотношения по поводу защиты имущественных интересов хозяйствующих субъектов и граждан при наступлении соответствующих событий, именуемых страховые случаи, за счет денежных средств, образуемых из уплачиваемых ими страховых взносов.

Центральная идея страхования – солидарная раскладка ущерба между заинтересованными лицами: еще в древности люди заметили, что число заинтересованных хозяйств чаще всего превышает число пострадавших от различных опасностей. Если бы каждый отдельно взятый собственник попытался бы возместить ущерб за свой счет, он был бы вынужден создавать резервы (материальные или денежные), равные по величине стоимости своего имущества, что является крайне разорительным. Однако солидарная раскладка ущерба между заинтересованными хозяйствами заметно сглаживает последствия чрезвычайных ситуаций [1, с. 47].

Страхование может быть обязательным и добровольным. Обязательное страхование защищает интересы общества целиком, а не только отдельных граждан, при этом самостоятельно оформлять полис нужно только в двух случаях: при медицинском страховании и при оформлении полиса ОСАГО. Во всех остальных ситуациях страховая защита происходит автоматически. Добровольное страхование производится на добровольных началах, по личной инициативе страхователя.

В настоящей статье будут рассмотрены динамика и перспективы развития добровольного автострахования – КАСКО – в РФ.

В современном мире транспортные средства стали неотъемлемой частью повседневной жизни, но, к сожалению, количество аварий и несчастных случаев продолжает расти с каждым годом. Несмотря на то, что почти каждый человек среднего класса может позволить себе автомобиль, далеко не все автовладельцы страхуют машины. Основные причины тому - экономия, нежелание лишних расходов и недоверие к страховым компаниям. Большинство полисов каско обходятся их владельцам в размере 6-12% стоимости автомобиля, однако, если машина старая, да еще и с правым рулем, стоимость страхования может возрасти до 15%.

Сегмент добровольного автострахования переживает глубокий спад. Если в 2013 - 2014 годах продажи замедлялись, но премия показывала минимально положительную динамику, то в 2015 году объем продаж в абсолютном выражении снизился сразу на 14,3% до 187,2 млрд руб. (рис. 1).

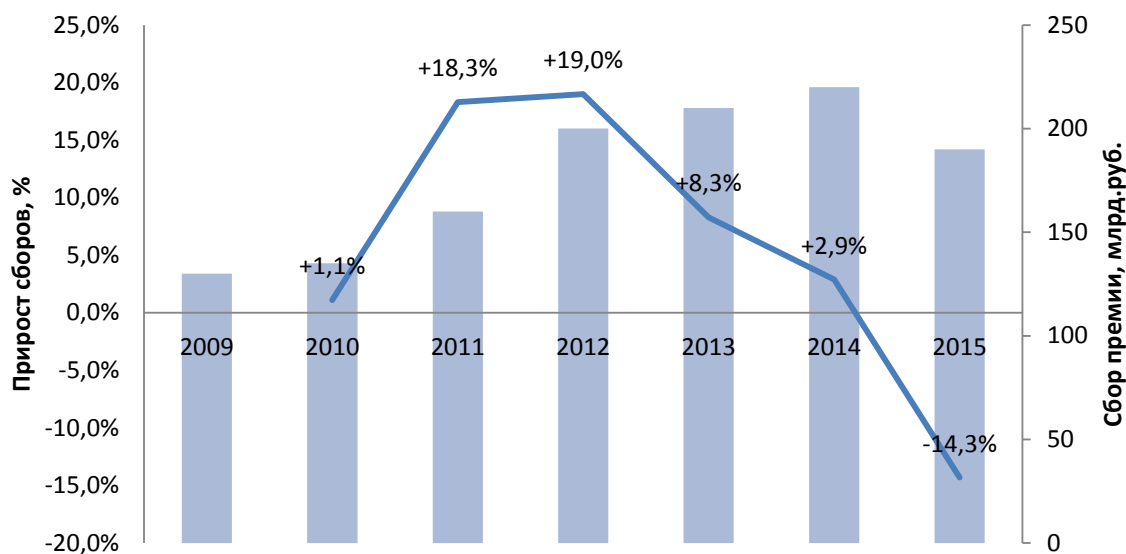


Рис. 1. Развитие сектора страхования по АвтоКАСКО

Зависимость продаж от динамики величины страховой премии в АвтоКАСКО в целом соответствует остальным линиям страхового бизнеса, но имеет свою специфику. Средняя премия в 2010-2012 гг. показывала минимальный рост (0,6-1,4% в год), после роста на 6,2% в 2013 г. последовал спад на 2,6% в 2014 г. С учётом инфляции, в т.ч. обвального падения курса рубля, пришедшегося на 2014 год, можно было говорить о фактическом удешевлении страхования. В результате количество договоров выросло в 1,5 раза с 3,5 млн. в 2010 г. до 5,2 млн. в 2014 г. Одновременно накопились проблемы рентабельности, вызванные высоким комбинированным коэффициентом убыточности и в первую очередь – высоким размером комиссионного вознаграждения.

Реакцией страховщиков стало резкое, на 17,1% повышение размера средней премии в 2015 г. Однако ценовая чувствительность каско оказалась настолько высокой, что продажи упали сразу на 26,9%, уведя весь сегмент в отрицательную зону по объёму собранной премии.

В 2016 году продолжается ускорение темпов падения. В III квартале 2016 года годовое сокращение премий составило -10,8% (-8,2% кварталом ранее, - 11,6% за аналогичный период прошлого года). Объем собранных премий составил 42,4 млрд рублей. Количество заключенных договоров осталось на уровне прошлого года и по итогам III квартала составило 945,2 тыс. (прирост 0,1%). Средняя премия по АвтоКАСКО также продолжает сокращаться – по итогам III квартала 2016 года она была равна 44,8 тыс. рублей, что на 10,9% меньше соответствующего показателя прошлого года (50,3 тыс. рублей). Причиной этого является распространение усеченных программ страхования [3].

В ценовой политике страховщиков на рынке каско заметна прямая зависимость между уровнем комиссионного вознаграждения и уровнем цены страхового продукта. Таким образом, стоимость аквизиции не в меньшей, а, возможно, и в большей степени, чем андеррайтинговые факторы, такие как структура портфеля по маркам/моделям автомобилей или географии, влияет на цену. Исключение составляет группа компаний, «догоняющих» лидеров рынка (Зетта Страхование), либо пытающихся удержать свою долю рынка (МАКС, Югория), поддерживающих низкие цены в сочетании с высокой комиссией.

На рисунке 2 рассмотрим динамику средней премии и количества заключенных договоров по АвтоКАСКО, а на рисунке 3 проанализируем зависимость объемов по КАСКО от величины средней премии и размера комиссии.



Рис. 2. Динамика средней премии и количества заключенных договоров по АвтоКАСКО

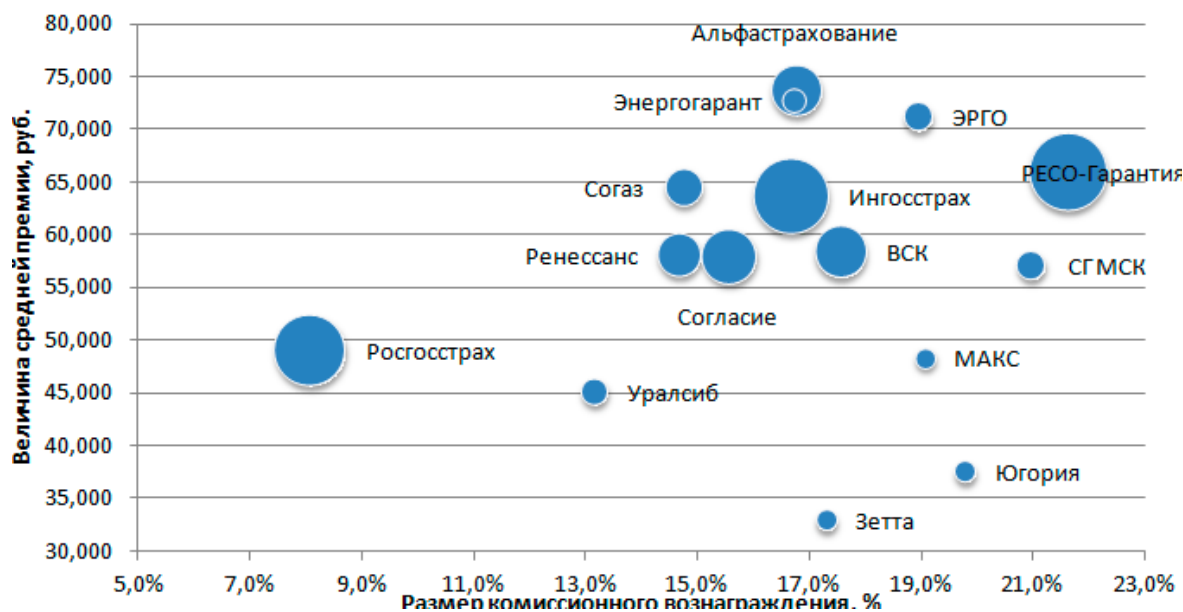


Рис. 3. Зависимость объемов по каско от величины средней премии и размера комиссии

Учитывая высокую ценовую эластичность продаж, можно утверждать, что именно решение вопроса со стоимостью аквизиции, в т.ч. за счёт перехода на прямые продажи и онлайн-страхование может стать одним из ключевых факторов конкурентной борьбы на рынке каско в 2017 г.

В ближайшей перспективе есть все основания ожидать, что падение рынка продолжится. Предлагаемые решения с телематикой и франшизой лишь частично решают проблему и до сих пор не занимают существенной доли рынка. Главной задачей страховых компаний в сегменте АвтоКАСКО является модернизация продуктового предложения в сторону экономичных продуктов, «спрямление» продаж и минимизация расходов на выплату комиссий в т.ч. за счёт продаж онлайн, для чего необходимо решить техническую проблему удалённого осмотра транспортных средств, подлежащих страхованию.

Опыт развитых стран показывает, что страхование – самый надёжный способ покрытия ущерба, сопряженных с рисками, поэтому является важной стратегической отраслью экономики государства. Создание эффективной системы страхования как важнейшей части финансового сектора экономики страны обеспечивает условия и возможности для развития бизнеса. Фундамент страховой деятельности в РФ и иных странах с рыночной экономикой составляют страховые организации. Однако учитывая, что страхование в России – молодой вид деятельности, его уровень развития является недостаточным и не обеспечивает в полной мере потребностей в страховой защите общества.

Сегодня страховой бизнес имеет хорошие перспективы. Недоверие к страховщикам постепенно преодолевается и сменяется на понимание преимуществ страхования. Чем больше страхуется автотранспорт, тем лучше страховщики конкурируют между собой и предоставляют более качественный сервис. И, возможно, со временем и в России станет реальностью обычная для западных стран ситуация, когда при незначительном ДТП, в котором нет пострадавших людей, водители попросту составляют перечень повреждений автомобилей и обмениваются визитками.

Основными причинами, препятствующими развитию страхования в России, являются плохая экономическая ситуация в стране, народный менталитет с вечной надеждой на «авось ничего не случится» и само государство.

#### Список литературы

1. Коломин Е.В. Проблемы обеспечения интересов населения на страховом рынке // Финансы, 2012. № 9. С. 43-47.
2. Курбонова Ф.А. Рынок страхования: состояние и основные проблемы развития // Молодой ученый, 2014. № 17.
3. Обзор ключевых показателей страховщиков по итогам III квартала 2016 года. [Электронный ресурс], 2016. № 3. Режим доступа: [http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review\\_insure\\_2016-09.pdf](http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_insure_2016-09.pdf) (дата обращения: 26.05.2017).